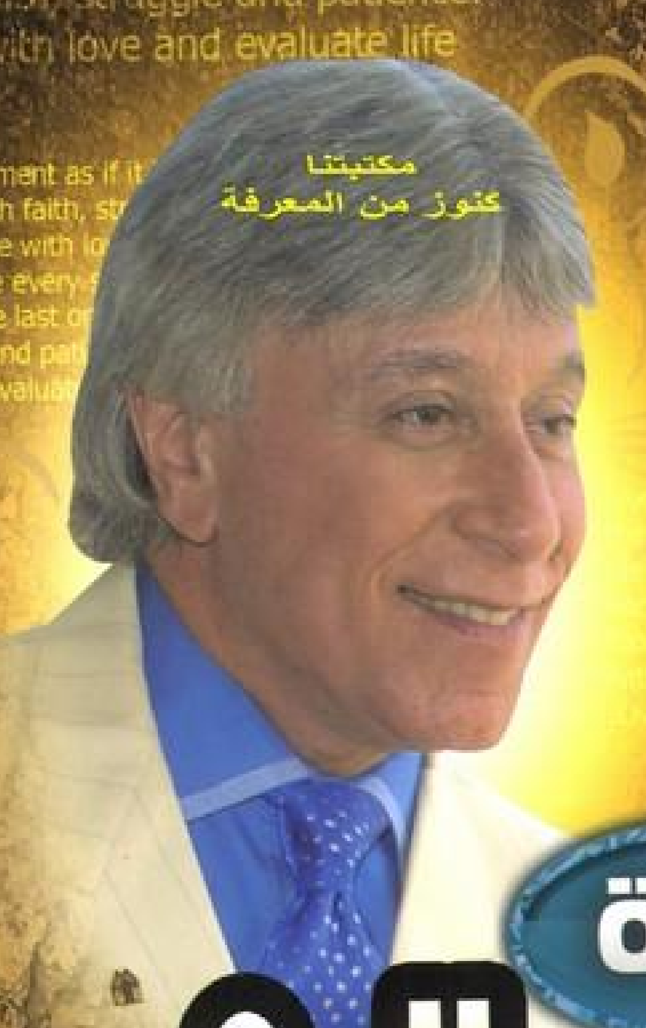
MEDIA PRO TEC

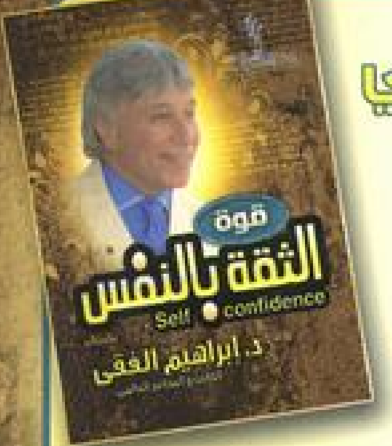
185



قوة الثقة بالنفس

Self confidence

د. إبراهيم الفقي
الكاتب و المحاضر العالمي



د. إبراهيم الفقي

الكاتب و المحاضر العالمي

قوة الثقة بالنفس
Self confidence

لابد للإنسان أن يكون في تحرك وتتطور مستمرين، وأن يساعد نفسه على اتخاذ القرارات ، ولا يقول لم يعد هناك وقت ، أو يقول لقد كبرت على أن أحدث تغييرا بحياتي.

ومن أهم جوانب الشخصية التي هي في أمس الحاجة إلى الوقوف معها لاستدراك ما بها من قصور أو خلل الجزء المتعلق بالثقة .. ذلك لأن الإنسان إذا افتقد الثقة في النفس فإنه لن يستطيع أن يحقق أي إنجاز، وسيكون وجوده في الحياة بلا قيمة تذكر .. فحول المفهوم الذاتي، والمثل الأعلى، والصورة الذاتية، والتقدير الذاتي، والإنجازات الذاتية وغيرها مما هو وثيق الصلة بالثقة تدور صفحات هذا الكتاب

د. إبراهيم الفقي

ميديا بروتك
MEDIA PRO TEC

الوكيل العام والحصري لاصدارات الدكتور ابراهيم الفقي

توزيع الراية

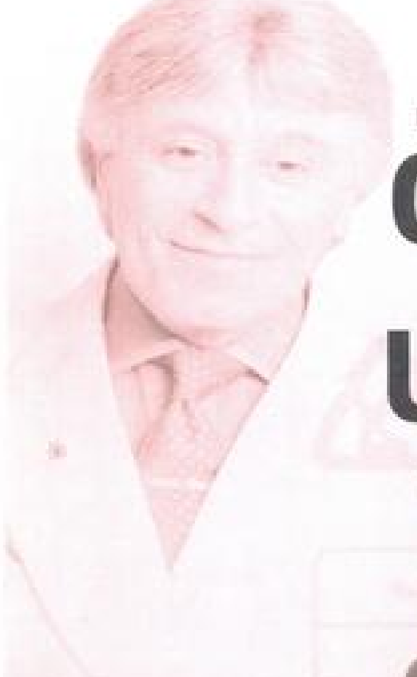
برقم إيداع : 19983 / 2010 I.S.B.N : 978 - 977 - 426 - 071 - 1
15 شارع سوريا - المهندسين - الجيزة - جمهورية مصر العربية
تليفون وفاكس : 33026637 - 33451851 - 33446727 / 02 2+
www.mediaprotech.com

9 683000 031246

Sun
12/2/2012
Riyadh

قوة الثقة بالنفس

Power of self-confidence





د. إبراهيم الفقي

المفكر والكاتب الكبير والمحاضر العالمي

1431 هـ - 2010 م

ميديا بروتك
MEDIA PRO . TEC

اسم الكتاب	قوة الثقة بالنفس
المؤلف	د. إبراهيم الفقي
مقاس القطع	21 X 14.5
عدد الألوان	2 لون
رقم الإيداع	2010 / 19983
الترقيم الدولي	978 - 977 - 426 - 071 - 1

تليفون : 33451815 - 33465252 02 فاكس : 33026637 02
E-mail:mediaprotech@hotmail.com
Www.mediaprotech.com

شركة ميديا بروتك الوكيل العام والحصري لإصدارات الدكتور إبراهيم الفقي

توزيع دار الراية للنشر والتوزيع
تليفون : 33446727 02 فاكس : 33026637 02
E-mail : rayatop@hotmail.com

توفي رحمه الله
صباح الجمعة ١٠ فبراير ٢٠١٢
في حريق بشقته
بالقاهرة

إهـــداء

إلى والدتي الحبيبة
رحمها الله سبحانه وتعالى وتقبلها
في فسيح جناته وإلى زوجتي آمال الفقي
أهدي هذا الكتاب

كلمة شكر وعرفان

إلى كل من أسهم في بناء هذا الكتاب
من قريب أو من بعيد
جزاكم الله سبحانه وتعالى كل الخير

د. ابراهيم الفقي



الدكتور الفقي في سطور

- مؤسس ورئيس مجلس إدارة **مجموعة شركات إبراهيم الفقي العالمية** والتي تتألف من ..
  - ✓ المركز الكندي لقوة الطاقة البشرية (CTCPHE)
  - ✓ المركز الكندي للتنويم بالإيحاء (CTCH)
  - ✓ المركز الكندي للتنمية البشرية (CTCHD)
  - ✓ المركز الكندي للبرمجة اللغوية والعصبية (CTCNLP)
- دكتور في علم **الميتافيزيقا** من جامعة **ميتافيزيق بلوس أنجلوس بالولايات المتحدة الأمريكية** .
- د/ إبراهيم الفقي هو المؤلف لعلم " **ديناميكية التكيف العصبي** " (NEURO CONDITIOING DYNA (NCD .
- مؤسس علم قوة الطاقة البشرية ...
  (POWER HUMAN ENERGY (PHE .
- مدرب معتمد في البرمجة اللغوية والعصبية (NLP) من المؤسسة الأمريكية للبرمجة اللغوية العصبية .
- مدرس معتمد للعلاج بالتنويم المغناطيسي من المؤسسة الأمريكية للتنويم المغناطيسي .

- مدرس معتمد للعلاج بخط الحياة TIME LINE THERAPY .
- مدرب معتمد في الذاكرة من المعهد الأمريكي للذاكرة بنيويورك .
- مدرب معتمد للتنمية البشرية من حكومة كيبيك بكندا للشركات والمؤسسات .
- مدرب ريكي من THE Reiki Training Center of Canada بكندا ومن Global Reiki Association
- حاصل على مرتبة الشرف الأولى في السلوك البشري من المؤسسة الأمريكية للفنادق .
- حاصل على مرتبة الشرف الأولى في الإدارة والمبيعات والتسويق من المؤسسة الأمريكية للفنادق .
- حاصل على 23 دبلومة وثلاث من أعلى التخصصات في علم النفس والإدارة والمبيعات والتسويق والتنمية البشرية .
- شغل منصب المدير العام لعدة فنادق خمسة نجوم في مونتريال بكندا .
- له عدة مؤلفات ترجمت إلى ثلاث لغات (الإنجليزية – الفرنسية – العربية) حققت مبيعات لأكثر من مليون نسخة في العالم .
- درب أكثر من 600.000 شخص في محاضراته حول العالم , وهو يحاضر ويدرب بثلاث لغات (الإنجليزية – الفرنسية – العربية) .
- بطل مصر السابق في تنس الطاولة ، وقد مثل مصر في بطولة العالم في ألمانيا الغربية عام 1969 م .
- يعيش في مونتريال بكندا مع زوجته آمال وابنتيهما التوأم نانسي ونرمين .

قالوا عن الدكتور
إبراهيم الفقي

- "يعتبر د. إبذراهيم الفقي من أبرز المتخصصين في التنمية البشرية في العالم".

دارلين مونتجومري تليفزيون لويزيانا , الولايات المتحدة الأمريكية .

- "لم أر أحدا في مثل عمله اللامحدود".

إيلان بلوتز تليفزيون .. كندا .

- "د. إبراهيم الفقي من أحسن المحاضرين العالميين في هذا العصر".

آلان لاروش , تليفزيون مونتريال ,كندا .

- "شخصية محببة للنفس , متمكن لأبعد الحدود وقادر على توصيل المعلومة بكل سهولة".

براد مايرز , لندن , إنجلترا .

- "محاضرة الدكتور إبراهيم الفقي كانت من أحسن وأقوى المحاضرات وقد حازت إعجاب وتقدير الجميع".

محاسن البكري , شركة الهيلتون العالمية.

♥ " قوة وطاقة لا محدودة وبراعة منقطعة النظير في فن التقديم " .

مشيرة البردعي ،مديرة الموارد البشرية – الجامعة الأمريكية بالقاهرة .

♥ " طاقة جبارة , رائع , موهوب , موسوعة معلومات , نفتخر به كأول عربي مسلم" .

زهرة عبد الحميد العيسى ،مؤسسة عبد الحميد العيسى – الكويت .

♥ "د. إبراهيم الفقي يعتبر مكسباً للأمة العربية والإسلامية " .

عيد فلاح الغشام ،جمعية جابر العلي – الكويت .

♥ " أفضل من رأيت " .

سعيد عبد الله المظلوم ،مدير مراقبة الجودة – شرطة دبي .

♥ " من المحاضرين القلائل في العالم الذين يتمتعون بمثل هذه القدرات والمهارات , ولقد أفادني أكثر مما توقعت " .

يوسف أحمد جبريل ،هيئة التخطيط والتطوير – دبي .

♥ " خيالي ،مبدع ،ديناميكي ،لم أكن أتوقع أن أرى مثله في عالمنا العربي " .

فيصل مشاري المعمر ،الشركة الوطنية للخدمات الصحية المحدودة – السعودية .

♥ " د. إبراهيم الفقي يعتبر من أقوى المحاضرين العصريين " .

ملهم محمد حسين ،المؤسسة الوطنية للتسويق – السعودية .

بسم الله الرحمن الرحيم



قوة الثقة بالنفس

مقدمة

لابد للإنسان أن يكون في تحرك وتطور مستمرين، وأن يساعد نفسه على اتخاذ القرارات، ولا يقول لم يعد هناك وقت، أو يقول لقد كبرت على أن أحدث تغييرًا بحياتي.

ومن أهم جوانب الشخصية التي هي في أمس الحاجة إلى الوقوف معها لاستدراك ما بها من قصور أو خلل.. الجزء المتعلق بالثقة..

ذلك لأن الإنسان إذا افتقد الثقة في نفسه فإنه لن يستطيع أن يحقق أي إنجاز، وسيكون وجوده في الحياة بلا قيمة تذكر.. فحول المفهوم الذاتي والمثل الأعلى، والصورة الذاتية، والتقدير الذاتي، والإنجازات الذاتية وغيرها مما هو وثيق الصلة بالثقة تدور صفحات هذا الكتاب.

قوة الثقة بالنفس

إن كل إنسان لديه الثقة بنفسه بطريقة معينة، تجد شخصاً لديه الثقة وهو يتكلم مع الناس أو مع زوجته أو مع أولاده..
فكل منا لديه ثقة بشيء معين.



لقد كنت في أحد المؤتمرات في القاهرة، ثم أتى لي شخص عمره حوالي **70** سنة، ثم قال لي: أتمنى منذ زمن طويل أن أحضر الدكتوراه، فقلت له: في أي مجال؟ قال: لا يهم، المهم أنني أتمنى أن تكون لدي دكتوراه، ولكنني كبرت على الدراسة.. قلت له: كم عمرك؟ قال **70** سنة: وكم تحتاج من الزمن لتكون حاصلاً على الدكتوراه؟ قال أربع سنوات، قلت: وأنت بعد أربعة أعوام كم سيكون عمرك؟ قال: **74** سنة، فقلت: وإذا حضرت الدكتوراه كم سيكون عمرك؟ قال: **74** سنة، قلت: وإذا لم تدرسها كم سيكون عمرك؟ قال لي: **74** سنة، قلت له إذن حضر الدكتوراه...



وبعد مرور عدة سنوات، قابلت هذا الرجل فقال لي: لقد حضرت الدكتوراه.

لقد كان يشعر أنه ببلوغه سبعين عامًا لن يعيش طويلاً بعد ذلك، فكان يعيش كل لحظة في حياته وكأنها آخر لحظة، فعاش منتظرًا الموت.

إن كل إنسـان لديه الثقة بنفسـه بطريقـة معينة، تجد شخصًا لديه الثقة وهو يتكلم مع الناس أو مع زوجته أو مع أولاده.. فكل منا لديه ثقة بشيء معين..

والشخص الذي يقول إنه ليس لديه ثقة تمامًا فكلامه غير صحيح، فالذي حدث أنه ركـز على شيء تنقصه الثقة به، ثم بدأ في تعميم الأمر ليقول: ليس لدي الثقة بنفسي..

أتدرون أنه لو فقد الإنسان الثقة بنفسه لعاش هذا الإنسان في خوف شـديد وسيشـعر أن كل الناس أهم منه وأفضل منه، وسـيعيش في ظلال الآخرين، وسيعاني من الإحباط والأوجاع النفسية..

إن التقدير الذاتي وهو ما يأتي قبل الثقة بالنفس سيكون فيه اضطراب، أما الإنسان الذي يتمتع بقـدر من الثقـة فنجده لا يعاني من الخوف، تجد نظرة عينه بـها ثقـة وتشـعر من خلال عينيه أنه يقـول لك: أنا واثق من نفسـي لن تستطيع إطلاقًا أن تؤثر علي..

فهو لا يتأثر بالمؤثرات الخارجية ولا بـالآخرين، لأنه يعلم جيدًا إلى أين هو ذاهب، ويعلم أن هذه الثقـة يسـتطيع أن يتجاوز معها تحدياته، فبالثقـة تستطيع أن تتجاوز المستحيل..

من الأشخاص الذين أثروا في حياتي رجل اسمه (روبـرت شـورل) .. هذا الرجل أنشأ مكان اسمه (كريستل كاتبدرال) موجود في نيويورك، فلما أراد هذا الرجل بناء (الكريستل كاتبدرال) قال له الشخص المتخصص في أمور البناء إن هذا المبنى سيتكلف 150 مليون دولار، فقال روبـرت شـورل: أنا لا أملك منهم دولارًا واحدًا، ثم أعطى للرجل القاموس وقال له: أرني فيه كلمة مستحيل فبحث الرجل في القاموس فلم يجدها، فأخرج له ورقة من مكتبه، وقال له: لقد محوتها منذ 25 سنة، ولا يوجد شيء في الدنيا اسمه مستحيل.

أنت من تجعل الاستحالة موجودة وتجعلها تحيط بك، فإذا قررت وفكرت وخططت وقمت بالفعل فلن يكون هناك مستحيل.

إن الطائرات لديها شيء اسمه الغلاف (undroo) فحين تصعد الطائرة الجديدة لأول مرة فلابد أن يطير بها الطيار بأقصى سرعة ثم بأقل سرعة حتى يعرف ما هي حدود تلك الطائرة، أما الإنسان فليس له حدود إطلاقًا.



وفي الحقيقـــة أنا أســـعد جدًا عندما أجد الناس يذهبون لحضور المحاضرات للاستفادة..

كما أسعد أكثر عندما أجدهم يبحثون عن أي بـاب يساعدون به غيرهم.

الواجب العملي :

حدد ما يمكنك إنجازه في الحياة، ثم حدد الوسائل التي توصلك إلى تحقيق هدفك؟



الثقة تتحدى الصدمات

الإنسان الذي يفكر بطريقة سليمة
سيعلم ما هي أهدافه..
وإلى أي شيء ستوصله هذه
الأهداف، وعندما يصل إلى ما يريد
سيرى من هناك ما هو أبعد



في البداية نسأل من أين تأتي الثقة بالنفس؟ وإلى أين سيصل صاحب الثقة بالنفس؟

نجد الإنسان الواثق بنفسه يتحرك بطريقة معينة، ويفكر بطريقة معينة، ويتنفس بطريقة معينة.. فمهما حدث فهو الذي سيفوز في النهاية..

وأذكر أنني كان لي صديق ومنذ حوالي خمس سنوات خسر صديقي هذا خمسة وثلاثين مليون دولارًا، فقلت له: ما شعورك بعد أن خسرت كل هذا المبلغ؟

قال لي: ما هذا السؤال الساذج.. طبعًا متضايق.. قلت له: ماذا تنوي أن تفعل؟ قال: من الذي أوجد هذا المال؟! أنا من أوجدته وسأوجده مرة أخرى..

وكنت بجولة حوالي شهر ونصف فوجدته قد ربح أول مليون دولار، لأنه يعلم جيداً طبيعة عمله، بالإضافة إلى ثقته بنفسه..

لقد فكر صاحبي بشكل صحيح.. وخطط بشكل صحيح وتحرك بشكل صحيح.. وقال لنفسه: "مهما وقعت سأقف مرة أخرى"..

إن اليابانيين يمتلكون شيئًا جيدًا وهو: أنه من يقع منهم أربع مرات فعليه أن يقف خمس مرات.. ولو وقع ست مرات سيقف سبع مرات.. حتى يحقق

هدفه.

إن الغرض من ذلك أن تحقق هدفك.. ماذا عليك أن تفعل لتحقيق ذلك الهدف.. لابد من أن تعلم إلى أين أنت ذاهب.

والإنسان الذي يفكر بطريقة سليمة سيعلم ما هي أهدافه وإلي أي شيء ستوصله هذه الأهداف، وعندما يصل إلى ما يريد سيرى من هناك ما هو أبعد..

إن قوة الثقة بالنفس معنى ضخم.. فمجرد قولك كلمة ثقة بالنفس، يأتي الكلام عن المفهوم الذاتي.. ثم الصور الذاتية التي ستوصلنا إلى تقدير الذات.

ويعتبر التحدث أمام جمهور أحد المخاوف البشرية كالخوف من الفشل والمجهول والاعتراض والتحدث والاستهزاء، ويمكنك التغلب عليه عن طريق العودة إلى الماضي، ثم تغيير إدراك الواقع في الماضي، ثم عش التجربة الجديدة، ثم أعطها قوة، ثم قم بعملية التخيل الابتكاري..





تخيل نفسك في المستقبل في موقف عسير، وأنت غير متزن تمامًا، كرر ذلك أكثر من مرة، ستجد أن الجسم والعقل بدءا يتبعان البرمجة الجديدة..

> وعندما تستعد للقاء الجمهور، احرص على الحضور مبكرًا حتى لا تفاجأ بوجود الناس، التق بالناس وصافحهم، حتى تكسر الحواجز بينك وبين الناس، وعندما تقف أمام الجمهور انظر إلى شخص تحبه أو تألف ملامح وجهه ثم وسع دائرة النظر شيئًا فشيئا.

أذكر أنني عندما ألقيت أول محاضرة أمام **1000** شخص تقريبًا قيل لي ستتكلم أمام **1000** فقلت: ليس هناك مشكلة، وبمجرد أن صعدت المسرح ووجدت هذا العدد شعرت أنني لا أستطيع أن أقف أمام هذا العدد، فقلت لنفسي: ما الذي أتى بي إلى هنا؟!

اخرج من هنا بسرعة.. وفعلاً ذهبت، فجاء لي الرجل الذي كان بجانبي وكان مؤمنًا بقدراتي، فقال لي: إلي أين تذهب؟ قلت له: إلي أقرب باب لأخرج منه، قـــال لي: ارجع وكلم الناس.. كلمهم بقوة.. قل لهم اليوم ستعرفون أشياء كثيرة جديدة، وفعلاً دخلت وقـــلت أول كلمة وكان صوتي متغيرًا فقـــد كنت لا أعلم كيف يصدر



مني الصوت، وشـــعرت أن الجميع ينظرون لي 2×1000 يعني 2000 عين تنظر لي وأنا أريد أن أخرج لكنني لا أستطيع، وأحاول أن أقول كلمتين حتى ينتهي الأمر. ولما انتهيت خرجت وقـــلت لن أفعلها مرة أخرى.. يكفيني أن أقف أمام 30 أو 40 شخصاً هذا ما يناسبـني ثم جاء لي الرجل مرة أخرى، وقال لي عليك أن تحاضر مرة أخرى، قلت: لا أستطيع، قال لي: اسمع ما سأقوله لك جيدًا: إياك أن تقول لا أستطيع.. قل لا أريد.. لأنك لو أردت فعلاً أن تفعل أمرًا لفعلته.. غدًا ستستطيع أن تحاضر الناس.. وكن واثقًا بنفسك..

قلت في نفسي: يبدو أن هذا الرجل مجنون.. ألم ير ما حـدث لي المرة السابقـــة؟ لا أريد أن أتكلم أمام كل هذا العدد.. أنا أكتفي بـــالحوار مع 40

شخصًا، حتى تكلمت مرة في "الاعتقاد" وقلت: أنا عندما جئت هذا البلد لم يكن أحد يعرفني.. ولم يكن معي مال.. بالإضافة إلى أنه لكي يتم توظيف شخص عربي في هذا البلد يكاد يكون الأمر مستحيلاً، سيكون رقم 30 في التوظيف، ثم... لماذا يوظفونني أنا؟

كان لدي كل هذه الاعتقادات فلم أكن أتحرك.. لم أكن أفعل شيئًا.. ثم قلت لنفسي: إذا لم يكن معي مال فما المشكلة فكل أغنياء العالم بدءوا من الصفر وإذا كان سني صغيرًا فهذا أفضل وإن كنت عربيًا فالعرب هم أسياد العالم..

لقد حان الوقت لأن أتحرك.. وتحركت وسافرت فوجدت الوظيفة في انتظاري.. غسيل الصحون.. .كنت أفضل شخصًا يغسل صحونًا في كندا، وعن طريقها وصلت للإدارة العليا لأنني كنت خلال عملي وهو ست سنوات كنت أرى الناس وهم يتحركون.. أرى المدير العام وهو يأكل.. وهو يتحرك.. أراه ماذا يفعل لو أن لديه مشكلة.. كيف يفكر.

وسألت مرة شخصًا: ماذا تفعل لو عندك مشكلة كبيرة؟ قال لي: هناك شخص صيني سألوه نفس السؤال فقال: "لا يهم، ماذا يحدث لي ما لم تقتلني فإنه يزيدني قوة".

وعندما أرجع من سفرياتي أجد التغيير واضحًا على الناس، فأجد من مات

بالسكتة القلبية.. ومن أصيب بالتخلف العقلي.. ومن ظهر شيء في جسمه.. أين الصحة؟ لماذا لا نقوم بعمل برنامج رياضي حتى نتحرك..

في اليابـان أول شـيء يفعله الشـخص عندما يجئ من الخارج أن يتنفس بطريقة مضبوطة.. يتحرك بشكل مضبوط، فلما سألتهم لماذا يفعلون ذلك؟ قالوا لي: لأن لدينا مؤثرات خارجية تؤثر علينا وهذا الفعل يجعلها لا تؤثر فينا..

إنهم يتحركون بشكل صحيح.. وينتجون بنسبة **100٪** ويجعلون كل مراكز الطاقة لديهم في منتهى القوة..

تخيل لو قال مدير عربي لكل موظفيه: "اتركوا ما في أيديكم دقـائق لنتنفس بطريقة صحيحـة ثم نتحـرك بطريقـة معينة "سيقول الناس عن هذا المدير إنه مجنون لأنهم لم يعتادوا على ذلك رغم أن هذا الأمر في منتهى القوة..

يجب أن يحين الوقت ليقول الإنسان لنفسه: "**بإمكاني أن استخدم كل قدراتي**" وأتساءل من منا يستخدم قدراته فعلاً **100٪** ؟ والجواب لا أحد..

على الإنسـان أن يتعلم كيف يتصـل مع الآخرين، كيف يتعامل مع زوجته؟ مع أولاده؟ يتعلم أشياء في التنمية البشرية يزيد من قدراته دائمًا..

كنت ألقي محاضرة في (مونتريال) وبالمناسبة فإنه بين كل 50 شخصًا يكون هناك شخص يريد أن يحقر من شأن المحاضر، فيصفح الصحف، ويقول لنفسه من أستطيع أن أميته غيظًا اليوم؟ .

والطريقة التي يستخدمها هؤلاء الأشخاص هي الجلوس أمام المحاضر والتركيز على شيء معين وهم بذلك يستطيعون أن يضايقوا المحاضر، فكانت هناك سيدة جالسة أمامي ويبدو أنها كانت تريد تضايقني فتحركت ثم نظرت لها ثم نظرت إلى التي بجوارها ثم نظرت لها مرة أخرى ثم تحركت ثم نظرت لها مرة أخرى فجعلت الكل ينظر لها حتى أتعبتها نفسيًا.. وهذا لأنني كنت وقتها أتحكم في ثقتي بنفسي.

وبعد المحاضرة جاء لي شخص وقال لي: **أنا اعلم لما فعلت ذلك معها.. لقد قلت لها لا تعبثي مع الكبار.**

إن الإنسان إذا ضحك فإن استيعابه يزيد 14 مرة لا 14٪ وحين يتنفس بطريقة صحيحة يزيد استيعابه للأكسجين 18 مرة، فعلينا أن نتنفس بشكل صحيح ونتحرك بشكل صحيح، ونعلم أن الله ﷻ خلق الإنسان حتى يفكر ويتحرك وتكون لديه أهداف لينمي عقله..

وعلينا أن نعلم أن هناك ما يسمى "إنجازات" وليس هناك فشل، فالإنسان الذي يفشل هو ناجح في الفشل، مخه جعله منجزًا في الفشل.. فهو فاشل عالمي، المخ لا يعرف الفرق بين أمر حقيقي وأمر غير حقيقي، المخ يجعلك تكبر فيما أنت عليه.



الواجب العملي :

تخيل نفسك في المستقبل في موقف عسير، وأنت متزن تمامًا، كرر ذلك أكثر من مرة، ستجد أن الجسم والعقل بدءا يتبعان البرمجة الجديدة..



بواعث الثقة

1 - المفهوم الذاتي

إن معظم المشاكل تكون بسبب أن الشخص يريد من الآخر أن يكون مثله ، ويفعل مثل ما يريده هو ، فإذا قال لك شخص لابد أن تفعل كذا لتكون أفضل ، فهذا ربما يكون أفضل بالنسبة لمفهومه الذاتي ولكنه ليس أفضل بالنسبة لمفهومي .



المفهوم الذاتي كلمة تشمل إدراكك وقيمك وعادتك ومعنى الأشياء بالنسبة لك، فالطفل عندما يولد لا تكون لديه اللغة التي يقابل بها العالم، اللغة التي يفهمها، فيتعلم منها أولاً كلمة ماما وبابا ثم يبدأ في تعلم أسماء الأشياء وهنا يبدأ في جمع اللغة حتى يذهب للعالم ويقابله بهذه اللغة..

إذن المفهوم الذاتي يشمل إدراك هذا الطفل للأشياء واعتقاداته وقيمه الجوهرية، فعندما يكتشف أن الناس يتكلمون لغة مختلفة تمامًا عنه، ولا أقصد الاختلاف في نوع اللغة هل هي عربية أم إنجليزية أم فرنسية وإنما الاختلاف في المفهوم في القيم والاعتقادات... ومن هنا يظهر الاحتكاك في فن الاتصال لأن كل شخص يدافع عن قيمه.. .يدافع عن رأيه.. .كل إنسان لديه الأشياء ذات معنى مختلف عن غيره.. فإذا كلمتك بمفهومي وبمعتقداتي وبمعنى الأشياء بالنسبة لي وبقيمي أنا، كل هذا سيكون مختلفًا تمامًا عنك، سيحدث احتكاك في فن الاتصال، لأن المفهوم الذاتي الذي يشمل كل شيء عني.. علاقتي مع نفسي.. خبراتي.. تجاربي.. .لغتي.. قيمي،

وهذا ينشأ منه ٩٠٪ قبل سن السابعة ..

أخرج للعالم فإذا بي أجد عالمًا آخر مختلفًا عن عالمي الأول وهو عالم ماما وبابا، فأنا لدي برمجة بمفهوم ذاتي معين وعندما خرجت للعالم الخارجي وجدت الناس يتكلمون بمفهوم آخر مختلف تمامًا عن مفهومي..

بمفهومي التفاهم مهم والعصبية مرفوضة ، بمفهوم الآخر العصبية أو المشاجرة أمر طبيعي.

سمات المفهوم الذاتي

المفهوم الذاتي ذو ثلاثة صفات أساسية.

أولاً : أنه مكتسب

لأنه يأتي من البرمجة، فنحن نكسبه من الأب والأم ثم من المدرسة ثم من الأصدقاء ثم من وسائل الإعلام ثم من الشخص نفسه ثم من المحيط الاجتماعي والمحيط العائلي.. إذن هناك برمجة حدثت لك وبما أنه مكتسب إذن نحن نستطيع أن نغيره لأنه عبارة عن برمجة.

ثانياً : أنه منتظم



فهو يريد أن يظل في نفس المكان ولا يريد أن يتحرك نحو مكان آخر فهو يدافع عن نفسه.. إذن هو منتظم يدافع عن نفسه، فبمجرد حصولك على المفهوم الذاتي وحصولك على لغة ومعنى وإدراك فإنك تدخل في منطقة تسمى منطقة "الراحة" أو منطقة الأمان بمعني أن كل شيء لابد أن يكون هنا في هذه المنطقة، ولو خرجت

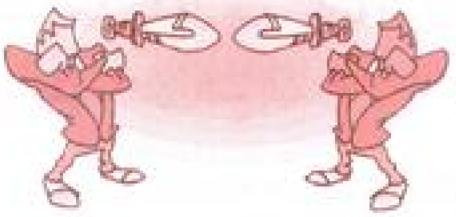
عنها أو حدث أي تغير في حياتك ستقاوم وبشدة لأن هذا يختلف عن منطقة الراحة الموجودة بداخلك.

ففي هذه المنطقة يشعر الإنسان بالأمان؛ وذلك لأن لديه الدخل الذي يجعله يعيش بشكل جيد، ولديه المنزل الذي يؤويه، والعمل الذي كان يسعى له، وحقق ما كان يطمح إليه..

ومنطقة الأمان هذه أنا أسميها منطقة "الخطورة" لأن الإنسان إذا اطمأن بدرجة عالية فلن يستغل قدراته؛ لأنه لا يعرف لم يستغلها.. فهو سعيد.. فلماذا يتعب نفسه إذن؟

وبالتالي سيدخل الروتين على حياته وتبدأ الإحباطات والأوجاع النفسية ونجد أشخاصًا كثيرين لديهم كافة الوسائل التي تجعلهم سعداء في حياتهم لكنهم يكونون في الحقيقة تعساء ومرضى نفسيين، يقولون لأنفسهم "لماذا أتغير.. أنا سعيد هكذا" لكنه داخليًا يشعر بالضيق؛ لأن الجميع حوله في حركة وتغير لكنه توقف عند نقطة معينة.

وأذكر هنا قــصة صديق لي كان يمتلك مطعمًا للأسماك الطازجة فقــال لي مرة: أتدري.. هذا السمك بـالفعل طازج لكنه ليس له طعم، فقلت له: اجلب سمكًا من نوع آخر يشــاكس سمكك ويجري وراءه فيحـرك سمكك داخل الماء، لأن سمكك يعيش في منطقــة الأمان وليس لديه النشــاط الذي يؤديه إلى تقوية العضلات وبـالفعل بعد أن فعل ذلك تغير طعم السمك وأصبح ألذ.



فلو أن أحدًا غير منزله مثلاً سيحـس بـعدم الضمان والأمان في الفترة الأولى، أيضًا تغيير العمل لعمل جديد مع أن العمل الجديد ربما يكون أفضل من العمل الأول إلا أن الشخص في البداية سيشعر بعدم الضمان والأمان؛ لأنه وجد نفسه قد خرج عن منطقة الراحة..

عندما تطلب من شـخص أن يتخذ قـرارًا فإنك بطلبــك هذا أخرجته عن منطقة الراحة، وعندما يخرج منها لابد أن يخرج بأسلوبـه هو وبطريقته هو لا بأسلوبك أنت ولا بطريقتك أنت، فلا أحد يستطيع أن يغير أحدًا.

إن معظم المشاكل تكون بسبب أن الشخص يريد من الآخر أن يكون مثله ويفعل مثل ما يريد هو، فإذا قال لك شخص لابد أن تفعل كذا لتكون أفضل فهذا ربما يكون أفضل بالنسبة له ولكنه ليس أفضل بالنسبة لي.

فيجب عليك أن تجمع المعلومات وتوسع الآفاق لتعطي معنى جديدًا للأشياء وتجعل الناس يفكرون ويقررون ويتحركون، وعندما تفعل ذلك ستجد الناس يتعلمون منك.

ومن المشاكل الأساسية بين الآباء والأبناء أن الأب يريد من ابنه أن يفعل شيئًا معينا والأم تريد من ابنتها أن تفعل شيئًا معينًا طالما أن الإنسان يحب ويرغب في فعل شيء معين سينجح في عمل هذا الشيء وذلك لأن كل شخص لديه مفهومه الذاتي الذي يملكه، وهذا المفهوم يكون في منتهى القوة ويحتوي هذا المفهوم على برمجة هذا الشخص..

أما إذا كان الإنسان يفعل شيئًا وهو مجبر عليه فيكون هذا الشيء خارج معتقداته وخارج أهدافه..



إذن لا بد أن أتغير على أساس مفهومي أنا لا على أساس مفهوم شخص آخر.

فمثلاً الأم التي تقـول لابـنها أو بـنتها "عليك تنظيف غرفتك" وبـعد قـليل ترجع لابــنها أو بــنتها فلا تجد الغرفة نظيفة فتقــول الأم: "يجب عليك أن تنظف غرفتك الآن" فنلاحظ أن تلك الأم تتحكم في أبـنائها وتطلب منهم الأمور من خلال مفهومها هي لذلك فإنها تشعر بـالغضب لأنها لا تسـتطيع أن تجعل أطفالها ينظفون غرفتهم وتنسى وقتها أن تشـارك أطفالها في هذا الطلب وهو ما يسمى المشـاركة في مفهومها الذي تعلمته وتنسـى أن تجعل هذا الأمر من ضمن إنجازاتها، أما ما حـدث عند الأطفال فهو أنهم يقـال لهم يجب أن تفعلوا كذا وهذا الطفل لا يفهم لماذا يفعل هذا الأمر؟ وكيف يفعله؟

وأذكر موقفًا طريفا حدث معي وهو أنه بعد أن رزقـنا الله ﷻ بابـنتي التوأم وكنت في الخارج وقتها فقال لي الأطبـاء عليك أن تتعامل مع دلبـيب متخصص حتى يعرفك بعض الأمور التي ستحتاجها عن التوأم وفعلاً عرفوني على طبيب متخصص وذهبت إليه في مكتبه فوجدت مكتبه مقلوبًا ورجله فوقه ويضع ذيلاً في ظهره شــكله غريب ثم تكلم معي عن النظام، فقــلت له: لا أنا من النوع المنظم.. عجيب حقًا أن تجد إنسانًا مفتقدًا لأمر ثم يحث غيره على الالتزام به.

ثالثاً : أنه ديناميكي :

يعني أنه باستمرار يسعي للتحسن والوصول للأفضل ولكن بشرط أن يكون هذا التحسن بمفهومه هو الشخصي لا بمفهوم أحد آخر.

أنا أريد أن أتقدم .. أنا أريد أن أكبر.. أنا أريد أن أتحسن ،

وذلك لأن الإنسان يكبر بإنجازاته ، وهذا هو المطلب الأساسي لديه واحتياجه للمال يكون رقم 7 في سلم احتياجاته.

فالإنجازات تُشعر الإنسان بأنه يتقدم وأنه يكبر نفسه وينميها ، تشعره أن لديه الهدف في هذه الحياة، فمعني ديناميكا أي أنه باستمرار يتحـرك لكن بشرط أن يكون هذا التحرك في مفهومك الذاتي ، أما لو كان وفق مفهوم شخص آخر فلن تنجح في الاستمرار.. إذن يجب أن تكون تلك الدينامكية وفق مفهومك أنت الشخصي.

وأذكر هنا قصة حقيقية وهي في أواخر الخمسينات كان هناك رجل يعمل في شركة "فورد" للسيارات وقد حدث بينه وبين (فورد) نفسه مشكلة ، مما أدى إلى طرد هذا الرجل وفصله من عمله..

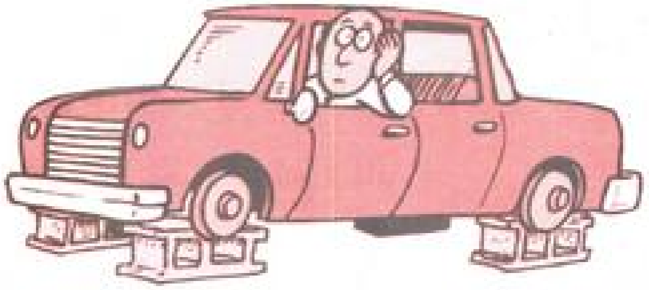
قرر أن يتحرك فقرر أن ينافس شركة **"فورد"** ويجعلها شركة صغيرة



فذهب للعمل في شـــركة "كرايزلر" العالمية وتولى إدارتها وكانت هذه الشـركة تعاني من الديون، حـيث كانت مدينة بـأكثر من 80 مليار دولار، وأكثر من 500 ألف عامل بــها كانوا سيعانون البطالة إذا أغلقت الشركة، وأكثر من 2500 فرع في العالم للشـــركة ستغلق، ولم يكن لدى الشركة غير 25 مليون دولار في البنوك سيولة لرأس مال الشركة..

فتحرك هذا الرجل بطريقة مختلفة فذهب للكونجرس الأمريكي وقد طلب من الرئيس الأمريكي أن يعطيه المال على سبيل القرض والذي سيقوم بتسديده ليساعده على إبقاء نشاط هذه الشركة، فوافق الرئيس عندما علم أنه بإغلاق تلك الشركة سيكون هناك 500 ألف عامل مشردين في الشوارع، وبالفعل أعطاه 5 مليارات دولار، وعاد الرجل بالمال ليفكر ماذا عليه أن يفعل؟ ومن أين يبدأ؟ قرر هذا الرجل أن تكون بدايته بأن يأتي بـأفضل المتخصصين للعمل معه في الشركة، وبدأ يركز على أقسام الشركة القوية ويهمش الأقسام الضعيفة ويركز على العمال المنتجين في شركته، فنظم الأمور الداخلية للشركة وفي خلال ثلاثة أشهر أو أربعة انتظمت الشركة تمامًا..

بعد انتظام شئون الشركة كانت لديه مشكلة وهي التسويق.. ما الذي سيجعل الناس يشترون سيارات شركته دون السيارات الأخرى؟ لابد أن تختلف سياراته عن السيارات الأخرى، لابد أن تكون هناك ميزة في سياراته لا تتوفر في السيارات



الأخرى، لابد أن يكون هناك ابتكار في سياراته..

جمع هذا الرجل موظفيه وأخبرهم أنهم إن لم يتمكنوا من اختراع سيارة مختلفة تمامًا عن كل السيارات الموجودة بالسوق وذلك خلال ستة أشهر فإنهم جميعًا مفصولون..

وبالفعل خلال ستة أشهر وهي فترة يكاد يستحيل فيها تحقيق هذا الابتكار قامت هذه الشركة بإنتاج أول سيارة متكلمة في العالم، فكانت تتكلم بعشرة أشياء.. فتقول مثلاً لا تنس المفاتيح.. لا تنس الباب مفتوحًا..

وقد تم بيع أكثر من مليون سيارة من هذا النوع خلال ثمانية أشهر، واستطاع هذا الرجل أن يسدد ديون الشركة في أقل من ست سنوات، وأصبحت شركة (كرايزلر) العالمية من أقوى خمس شركات منتجة للسيارات

في العالم، وكل هذا لأن هذا الرجل فكر وتحرك وجعل لنفسه هدف يطمح للوصول إليه..

لقد فكر وحرك قدراته اللامحدودة، فكر أن يكون غير نمطي وألا يكون مجرد تابع لسابقيه.. وبهذا التحرك حقق هذا النجاح العظيم.

والآن هذا الرجل قد رحل من موقعه في الشركة، وجاء غيره، لكن هل منا من يعرف من هو الرئيس الذي حل محله؟ بالطبع لا لماذا؟

لأن من جاء بعد هذا الرجل الذي نذكر قصته قرر الاستمرار على المنوال ذاته الذي كان عليه سابقوه وأن يتعامل مع وظيفته على أنها كرسي يسعى بكل جهده أن يحافظ على جلوسه عليه دون أن يفكر وبقوة في مشاكل شركته وأن يجد لها حلاً غير تقليدي ودون أن يفجر الطاقات البشرية الهائلة الموجودة لدى مساعديه ودون أن يضع نفسه أمام تحد قوي يطالب نفسه بتحقيق ما يراه الآخرون مستحيلاً.



لابد للإنسان أن يكون في تحرك وتطور مستمرين، وأن يساعد نفسه على اتخاذ القرارات، ولا يقول لم يعد هناك وقت .. لقد كبرت على أن أحدث تغييرًا بحياتي.



إن الإنسان يريد أن يعيش ويُحِب ويُحَب، يمكن أن ينتقد من نفسه ومن الآخرين، وأن يغير من نفسه لكن إذا كان التغيير مختلفاً عن مفهومه الذاتي ومختلفاً عن إدراكه وعن اعتقاداته وعن قيمه فسنجد أن هذا الإنسان سيقاوم هذا التغيير ونتيجة هذه المقاومة سيخرج هذا الإنسان من منطقة الراحة والأمان لأنه يفعل أشياء لم يكن يفعلها كما أنه يفعلها بأسلوب غير أسلوبه.

فالمفهوم الذاتي يشمل إدراكك.. وكل معتقداتك وقيمك كل شيء جوهري ستجده في المفهوم الذاتي..

والسؤال الآن: كيف أحدث تغيراً في المفهوم الذاتي؟

قلنا إن المفهوم الذاتي مكتسب، والسؤال: هل الشيء المكتسب يمكن أن يتغير؟

بالطبع نعم، لأنه في الأصل موضوع من قبل شخص معين مثل الأب والأم مثلاً وإذن يمكن أن يتغير ويمكن أن أغيره بأسلوب يتوافق معي.

أولاً عليك أن تعلم أن رأي الآخرين فيك لا ولم ولن يدل عليك، وذلك لأن هذا الرأي يكون مبنيًا على قيم ونظام وتفكير هؤلاء الآخرين، لا قيمك أنت.. ولا تفكيرك أنت.. ولا مفهومك أنت..

فأنا وأنت والجميع معجزة من الله ﷻ فكيف لشخص أن يحكم على شخص آخر؟

وأذكر أيضًا أنني قدمت طلبًا للعمل في أحد الفنادق، فقال لي الرجل الذي قابلني هناك: "أنت لن تنفع في العمل في الفنادق أبدًا" فشكرته وعندما تركته قررت أنني سأنجح جدًا في الفنادق وقررت في نفسي أنني سأدعوه للعشاء بعد تحقيق ذلك النجاح، وفعلاً عندما أصبحت مديرًا عامًا في أكبر الفنادق دعوته للعشاء وكان الرجل لا يتذكرني فذكرته بمقابلتي له ورفضه لي، وقلت له: أنا أشكرك لأنك كنت سببًا في دفعي للنجاح.



فأنا أتقبل قدراتي كما هي وأتقبل نفسي كما هي، ومن هنا أبدأ مرحلة أخرى وهي ألا أنقد أحدًا، فمجرد نقدي لإنسان معناه أنني أقول "أنا لا أحتاج لقدراتي.. أنا فقط أنقدك.. أنا لا أحتاج أن

أفعل.. أنا ألوم فقط. أنا لا أحتاج أن أكبر نفسي.. أنا لا أحتاج أن أفعل شيئًا إطلاقا، إنما ألوم فقط".

وفي هذه الحالة أنا أقــول لعقــلي اللاواعي أنا لا أحـــتاج إليك.. أنا ألوم وسأصبح بطل العالم في اللوم.

الواجب العملي :

حتى تستطيع أن تصل لمرحلة تغير فيها مفهومك الذاتي يجب أن تدخل إلى البرمجة التي بداخلك وتحدث تغييرًا فيها.



2 - المثل الأعلى الذاتي

لا تلم نفسك، وإنما حاسبها، وتعلم من أخطائك، وحاول أن تنمي الجوانب الإيجابية في شخصيتك، وتصحح الجوانب السلبية أو تزيلها.



إن كل شخص لديه مثل أعلى داخلي عن نفسه، فكل شخص يعرف نفسه جيدًا والمشكلة التي تواجهه..

والمثل الأعلى يحتوي على خمسة أركان أوجزاء :

- الجزء الروحاني
- الجزء الصحي
- الجزء الشخصي
- الجزء المهني
- الجزء المادي



1- **الجزء الروحاني:** يكون لديك مثل أعلى داخلي فأنت تعلم جيدًا ماذا تريد.

2- **الجزء الصحي:** تعرف ماذا تريد، وما هي مشـاكلك، وتعرف طبـيعة صحتك.

3- **الجزء الشخصي:** أنت تعلم تقـديرك النفسـي وتعرف كيف يتحقـق ذلك التقدير.



4- **الجزء المهنـــي:** أنك تعلم في أي المجالات ستحقق النجاح.

5- **الجزء المـــادي:** وتعلم إلى أين تريد أن تصل بنفسك.

فمثلاً الجزء الروحـاني تقـريبًا كل إنســان يعرف ما الذي يريده، وكذلك الجزء الصحي.



وهناك بعض الأشخاص الذين يعلمون جيدًا ما يريدون، لكنهم لا يعلمون كيف يصلون لما يريدون ولأن هؤلاء الأشخاص لا يستطيعون الوصول لهدفهم أو لا يحاولون الوصول فيبدءون بالمقارنة بينهم وبين الآخرين وهذه المقارنة سينتج عنها اللوم، سيلومون حظهم ويلومون الناس.

فعندما لا يصل الشخص إلى ما يريد سيصل إلى مراحل الإحباط والقلق والتوتر والاكتئاب، كل ذلك فقط بسبب أن الشخص لا يعرف كيف يصل لشيء معين بداخله يريد الوصول له..

بالإضافة إلى أنه يرى الناس من حوله يستطيعون الوصول لهذا الشيء فيبدأ بالمقارنة ثم يلوم نفسه، وفي النهاية سينقد وحاذر أن تقع في هذه الأشياء لأنك إذا بدأت بهم تكون قد وصلت لمشكلة كبيرة.

المشكلة الكبيرة : تبدأ بثلاثة أشياء أساسية:

* **المقارنة :** المقارنة بينك وبين الناس، واعلم أنك ستكون أنت الخاسر لأنك تقارن بشيء أنت ضعيف فيه.

* **النقد :** بعدما تنتهي من المقارنة ستبدأ بالنقد وتنقد كل شيء وتنقد

الآخرين.

* **اللوم :** ثم ينتهي بك الأمر إلى لوم الآخرين.

وأتساءل هل من الصواب أن يلوم الإنسان نفسه؟

لا تلم نفسك ، وإنما حاسبها ، وتعلم من أخطائك، وحاول أن تنمي الجوانب الإيجابية في شخصيتك، وتصحح الجوانب السلبية أو تزيلها.

وهذه الأشياء الثلاثة في منتهى الخطورة فإذا وصلت لتلك المرحلة فاعلم أن مثلك الأعلى الذاتي فيه اضطراب وتوتر ويجب أن تصحح مما بداخلك.

وأذكر أنني كنت راكبًا في "سيارة تاكسي" في القاهرة ومرت بجانبنا سيارة مرسيدس فنظر إلى السائق في المرآة وقال لي: أتعرف يا باشا أن كل أصحاب المرسيدس حرمية ؟ قلت له: أتحب أن يكون عندك سيارة مرسيدس؟ قال لي: أنا مش حرامي ، قلت له: أتعرف شخصًا يمتلك سيارة مرسيدس وليس سارقًا؟ قال لي: نعم الحاج عبد الله ، قلت له: هل تريد أن تكون مثل الحاج عبد الله؟ فسكت...



لقد تغير الاعتقاد في ثانية لأنه فكر في الأمر وفق مفهومه الذاتي واعتقاده الشخصي فشعر بما يشعر لأنه لا يستطيع أن يصل بنفسه لمثل هؤلاء الذين يملكون المرسيدس، لكن مثله الأعلى الداخلي يتمنى أن يكون مثلهم يتمنى أن يمتلك سيارة مرسيدس لكنه لا يعرف كيف يمتلكها ولم يبذل أي مجهود لامتلاكها فلما قلت له ذلك أثناء حواري معه طبعًا في البداية كنت باشا ثم أصبحت بيه ثم انتهيت بأفندي ..

قال لي: أتعرف يا أفندي أنا منذ **35** سنة وأنا أعمل سائق تاكسي.. أتقدر أنت أن تفعل ذلك؟ قلت له: لو أنا مكانك لكان هذا التاكسي ملكي، قال لي: نعم! أنت بتحلم، قلت له: وليس هذا التاكسي فقط ففي خلال **35** سنة سيكون عندي أسطول تاكسيات، طبعًا الرجل لم يتكلم معي بعدما قلت له ذلك وحتى لم يعد يريد أن ينظر في وجهي.

وما قلته للرجل لم يكن من وحي خيالي وإنما هو مثال حقيقي فقد استطاع رجل اسمه (سنوي باركر) أن يحقق بل وحقق ما هو أبعد من ذلك بكثير..

هذا الرجل الآن يمتلك شركة طيران اسمها **(إزيانا)** ، والد هذا الرجل كان سائق تاكسي فلما توفي والده أخذ **(سنوي)** مكان والده في العمل كسائق تاكسي، ثم بدأ يفكر أن هذا التاكسي ليس ملكنا فنحن مستأجرون له ، فلماذا لا يكون لدينا تاكسي نملكه نحن. فتكلم مع إخوته وأصحابه كيف نمتلك سيارة تاكسي ، وقدر ثمن التاكسي وخلال سنتين فعلاً امتلك أول تاكسي..

طالما فكر بطريقة معينة وركز على تلك الفكرة إذن فإن المخ سيركز على فكرة معينة فطبقًا لقوانين العقل الباطن سيحدث قانون التركيز وهو أن أي شيء تركز عليه يتحكم فيك ، ثم يؤثر في شعورك وأحاسيسك ، ثم يأتي قانون الانجذاب ، وهو أن أي شيء تفكر فيه وتركز عليه يعود إليك بنفس النوع ونفس النتائج لأنك أرسلت لهذا الشيء طاقة من نوع معين ، فعادت إليك من نفس النوع ، وخلال فترة قصيرة أصبح هذا الرجل يملك هذا التاكسي ولم يكتف بذلك وإنما امتلك تاكسيًا آخر ثم الثالث حتى أصبح عنده أسطول تاكسيات في أقل من عشر سنوات ، وقال لنفسه : أنا أستطيع أن أحقق ما أتمناه وفعلاً حقق أهدافه ، ولم يقف عند تلك النقطة بل توسع فاشترى أتوبيسا ولم يأخذ وقتًا كبيرًا لأنه استفاد من خبراته في التاكسيات حتى أصبح لديه أسطول من الأتوبيسات ، ولما حقق أكبر نجاح في الأتوبيسات قال سأنشئ شركة طيران وسأسميها **(إزيانا)** وفي أول سنة خسر كل ما يملك.. خسر كل

شـيء... وقــال له بـعض المقربـين منه : اترك هذا المجال وعد لما تعرف عد للتاكسيات والأتوبيسات قال: لا.. أنا متأكد.. أنا واثق تمامًا أنني سـأصل كما وصلت في التاكسيات والأتوبيسات.. سأصل في الطيران أيضًا، وخلال سنتين فقط أصبحـت (إزيانا إير لاينز) تحصل على 5 ملايين دولار من الأربـاح كل شهرين فقط..



وهذا كله فقـط لأن شـخصًا فكر وبثقة تامة في نفسه وحقق ما أراد.. ولاحـظ أنت الفرق بـينه وبين سـائق التاكسـي الذي يعمل عليه منذ ٣٥ سـنة ولم يحقـق أي شـيء لأنه لم يفعل شـيئًا غير إنه يقارن بينه وبـين الناس الناجحين الذين اسـتطاعوا أن يحققـوا ما أراده هو لكنه لم يستطيع تحقيقه.

هناك أناس يضغطون على أنفســهم في نقــطة المثل الأعلى وهذا الضغط خطير في الحقيقة.

مثلاً الشخص الذي يريد أن ينقص وزنه خصوصًا في السـيدات، فلأنها تريد أن تنقص وزنها فهي ترى نفسـها من خلال أسـلوب معين، ترى نفسـها

سمينة فتظل تضغط على نفسـها فتمتنع عن الأكل وتلعب رياضة بشـكل زائد عن اللزوم حـتى تصل لمرحـلة يصل فيها الشـخص للشعور بـالذنب فتأكل ثم تتراجع لأنها تشعر بـالذنب لأنها أكلت كمية أكثر من اللازم وهذه المرحـلة في منتهى الخطورة ويجب أن يعالج الشـخص منها لأنه يحس بـالذنب لو أكل وأيضًا يحس بالذنب إذا لم يأكل. . .

وألطف شيء هو أنني أقول هذا الكلام للعالم كله ثم حـين أعود لمنزلي أجد ابنتي تقوم بـرجيم الموز وهو ريجيم قـاس حـيث لا يأكل الشـخص فيه إلا الموز خلال اليوم، فحقًا كما يقولون باب النجار مخلع.

الواجب العملي:

اصنع لنفسك "أجندة النجاح" وذلك بأن تكتب 4 أو 5 أشياء إيجابية عندما تشعر بالفشل وتحتاج إلى دفعة معنوية.



3 - الصورة الذاتية

لا يمكن لإنسان أن يحكم على غيره
أنه فاشل أو أنه قوي او أنه ضعيف
من خلال الشكل الخارجي.



إن كل إنسان لديه داخليًا صورة لكل شيء فنحن لدينا عينان لنرى بهما العالم الخارجي، فإذا نظرت في المرآة سترى الأشياء الخارجية فقط ولن تستطيع أن ترى الأشياء الداخلية في جسمك رغم أن هذه الأشياء الداخلية هي العالم الحقيقي الذي يمثل أكبر من 90٪ من قدراتك..

أنت لن تستطيع أن ترى طاقتك.. لن تستطيع أن ترى كبدك أو قلبك.. لن تستطيع أن ترى قدراتك الذهنية مثل ذكائك.. أو صبرك.. أو حبك الداخلي..

لكنك سترى شكلك الخارجي، فكيف إذن تحكم على شخص أنه فاشل أو أنه قوي أو أنه ضعيف من خلال الشكل الخارجي؟!

والذي يحدث في الصورة الذاتية أنه بين عينيك هناك عين ثالثة تذهب بداخلك لترى صورتك الداخلية التي رسمتها أنت عن نفسك منذ فترة، وهذه الصورة الداخلية لا تكون موجودة إلا في المخ فقط، فالشخص يرى من الخارج فقط، مثلاً الشخص السمين يرى نفسه من الخارج سمينًا فيحاول أن ينقص وزنه فيقوم بعمل الريجيم ليحاول أن يغير شكله الخارجي،



فيقلل الطعام أو يمتنع عنه تمامًا حتى يكون مثل الأشخاص الذين يتمتعون بجسد متناسق، لكن عينه الثالثة ترى الصورة الداخلية أنه مازال سمينًا، فتظل أنت كما أنت الشخص السمين ولا يحدث لك تغيير..

وتجد أشخاصًا كثيرين يخضعون لريجيم قاس لكن أجسامهم لا تستجيب لأي تغيير، ونفس المثال على الأشخاص الذين يريدون أن يقلعوا عن التدخين، فهؤلاء المدخنون ترى أعينهم الخفية صورتهم الداخلية وهي أنهم يريدون أن يدخنوا فنجد أحدهم لا يستطيع الامتناع عن التدخين، فإن امتنع يومًا عاد إلى تلك العادة في اليوم الذي يليه.

ذهبت مرة لشراء كاميرا ديجيتال فقال لي البائع: ماذا تعمل؟ فقلت له: أعطي محاضرات في التنمية البشرية وأكتب الكتب خاصة في هذا المجال... فقال لي: نعم مثل إبراهيم الفقي، قلت له: بالضبط. هل تعرفه؟ قال لي: نعم، ثم قال لي: من أنت؟ ما اسمك؟ قلت له: أنا إبراهيم الفقي، قال لي: أنت تسخر مني، إبراهيم الفقي كبير وطويل، ولم يصدقني إلا بعدما رآني وأنا أوقع في إيصال استلام الكاميرا، فنظر إلي الرجل في تعجب وقال لي: أأنت إبراهيم الفقي حقًا؟ قلت له: منذ ولادتي وأنا إبراهيم الفقي لم أتغير.

فهو لديه صورة عن شخص معين ولا يريد أن يغيرها فالإنسان لديه صورة ذاتية يراها، وهذه الصورة الذاتية تكون في منتهي القوة والخطورة.

قامت إحدى الجامعات بدراسة لمعرفة إلى أي مدى تتأثر الصورة الذاتية وطبعًا أولياء الأمور كانوا على علم بتلك الدراسة فجمعوا الطلبة وقالوا لهم: أثبتت الدراسة أن الأشخاص أصحاب العيون الملونة أذكى بكثير جدًا من الأشخاص أصحاب العيون السوداء، وخلال شهرين وجدوا أن نتائج الطلبة أصحاب العيون الملونة بدأت ترتفع وتعلو، أما نتائج الطلبة أصحاب العيون السوداء فبدأت تنخفض، فجمعوا الطلبة مرة أخرى، وقالوا لهم نحن آسفون جدًا لقد كان هناك خطأ في الدراسة واكتشفنا أن أصحاب العيون السوداء أذكى من أصحاب العيون الملونة، وخلال شهر تغيرت النتائج مرة أخرى للعكس حيث ارتفعت نتائج الطلبة أصحاب العيون السوداء وانخفضت نتائج الطلبة أصحاب العيون الملونة.



وعندما يكون الشخص مرتديًا ملابس جميلة ومتناسقة فسيكون هذا الشخص سعيدا في نفسه يحس بأن صورته الداخلية جيدة. فعندما تهتم بنفسك داخليًا وتهتم بنفسك خارجيا بالملابس الجميلة ووضع الروائح المنعشة ستجد نفسك مبتسمًا وسعيدًا وسيكون يومك ظريفًا وممتعًا.

أما الشخص الذي يرتدي أي ملابس ولا يهتم بجمال ملابسه ولا تناسق ألوانها ستجده بالكاد يستيقظ للذهاب للعمل ويظل متضايقًا طوال اليوم ولا يحتمل أي كلمة من أي شخص.

وأذكر أنه كان هناك طبيب تجميل وهو من أول الأشخاص الذين تكلموا في الصورة الذاتية، وقال إن الصورة الذاتية أمر في منتهى الخطورة...

وذات مرة أتت إلى هذا الطبيب شابة صغيرة لعمل جراحة لأنها كان عندها عظمة وكانت تمثل خطرًا عليها وقامت بالجراحة، وكانت ناجحة، ولما نظرت تلك الفتاة في المرآة قالت لهم: أنا لا أرى فارقًا إطلاقًا.. فيقولون لها: كيف؟ انظري مرة أخرى فتنظر فلا ترى وهكذا حتى قالت لهم في النهاية: أنا أرى الفارق لكنني لا أشعر به.

فكان الغرض أنه يجعل الشخص يرى نفسه قبل العملية.. يرى نفسه داخليًا.. فإذا استطاع أن يرى نفسه داخليًا بالشكل الجديد فقد استطاع بذلك أن يغير الصورة الداخلية لنفسه.

هناك شخص اسمه **(أورمن دينو)** وهو من أقوى الناس في العالم اليوم في التنمية البشرية، هذا الرجل كان يأكل من القمامة وكان يشحذ من الناس في الشوارع، فرآه رسام يوماً ما فرسمه في لوحة جسدته قويًا وواثقًا في نفسه...

وأتى هذا الرسام للرجل وقال له: هل تستطيع أن تتعرف على الشخص

الموجود في هذه اللوحة؟ قاله له: لا، قال له الرسام: ركز، قال الرجل: لا أعرف، قال الرسام: ركز أكثر، قال الرجل: هذا أنا.. أنت تراني بهذه القوة، قال له الرسام: نعم، قال الرجل: إذن سأكون كذلك طالما أنت رأيتني كذلك.

وفعلا جمع بعض المعلومات وجمعها في كتاب وسماه أفضل بائع في العالم (The Best sales man in the world)

وبيع من هذا الكتاب 14 مليون نسخة، وهذا كله لأن الصورة الذاتية تغيرت، طالما الذي في الداخل تغير إذن الذي في الخارج سيتغير.



الواجب العملي:

عليك أن ترى نفســك داخليا بالشــكل الجديد الذي يرضيك وذلك يستلزم بالطبع أن تغير الصورة الداخلية لنفسك



4 - التقدير الذاتي

على الإنسان أن يتقبل نفسه كما يراها هو وأن يحب نفسه على حالتها..





التقدير الذاتي كذلك شيء في منتهى الخطورة

والتقدير الذاتي معناه:

الطريقة التي ترى بها نفسك بمعنى أحاسيسك ومشاعرك عن نفسك.

إن التقدير الذاتي هو تقديرك أنت لنفسك وإحساسك أنك راض عن نفسك، وهل أنت تحب نفسك، وفيها نقول إنه يجب للإنسان أن يحب ذاته ويحب نفسه...



البعض سيقولون ما هذا الكلام حب النفس معناه الأنانية.. طبعًا هذا المفهوم خاطئ.. حب الذات معناه أنك تقبل نفسك كما هي، وأنك تقول لله سبحانه وتعالى أنا متقبل الهدية التي أعطيتها لي كما هي.. فعلى الإنسان أن يتقبل نفسه كما يراها هو وأن يحب نفسه على حالتها هذه..

وعدم تقبل الذات يوصل الشخص لأمرين أساسيين في منتهى الخطورة:

* **الأمر الأول: السلوكيات السلبية:**

مثلما يحدث مع الشخص الذي يشعر أنه ليس لديه تقدير ذاتي وهو شعوره أنه لا يقدر نفسه لأنه لم يقدره أحد من قبل..

فمثلاً الطفل الصغير الذي يريد أن يتكلم فيقال له أسكت لا تتكلم، هذا الطفل يشعر أنه أقل من العالم ويكبر على هذا الإحساس ولأنه يشعر بذلك فهو يريد أن يكبر من نفسه فيعوض حبه للعالم بسلوكيات أخرى حين يكبر من ضمنها التدخين ومن ضمنها المخدرات ومن ضمنها الخمور ومن ضمنها مشاهدة التلفاز بكثرة ومن ضمنها شراؤه أشياء لا يحتاجها، وهذا كله لأنه يريد أن يعوض تقديره الذاتي لنفسه.. يعوض حبه لنفسه.. يريد أن يملأ الفجوة التي في داخله.. يملؤها داخليًا.. أنا أحب نفسي لذلك أنا أشتري لنفسي أشياء.

* **الأمر الثاني: ضعف الشخصية والخوف الاجتماعي:**

وعندما يضعف التقدير الذاتي ينتج عن ذلك ضعف الشخصية وينتج الخوف الاجتماعي وهو إحساس الشخص أنه قليل الشأن فيشعر أنه أقل من الموجودين فيفضل السكوت، فلا يستطيع أن يتحدث أمام الناس، ولا يرفع يده مثلاً ليتكلم في المحاضرات، فهو يتمنى أن يتكلم لكنه يشعر أنه إذا تكلم سيكون هناك من يقول له اسكت..

فالتقدير الذاتي في منتهى الخطورة..

ومن ضمن المشاكل الأساسية للشخص أن تقديره الذاتي ضعيف فيتصرف تصرفات غريبة حتى يتزن داخليًا ويكون ذلك بأي أسلوب.



كيف أصل لمرحلة يكون لدي عندها تقدير ذاتي جيد؟

يجب أن أصل لمرحلة التقبل وهي أن أتقبل نفسي كما هي لا أكثر ولا أقل، وبعد ذلك أصل لمرحلة التقدير الداخلي، وبعد ذلك أصل لمرحلة الحب الداخلي..

فيجب أن تتقبل نفسك وتستغل قدراتك حتى آخر لحظة في حياتك يجب أن تعمل وتستغل وقتك جيدًا، ثم بقدر معقول. فلا تهدر وقتك في النوم الكثير فستنام كثيرًا عندما تفقد هذه الحياة فلن يكون لديك إلا النوم فيجب أن تستغل كل لحظة وكأنها آخر لحظة في حياتك..

كما أنني قابلت أشخاصًا لا يتحركون لخوفهم الشديد من الموت.. لماذا يخافون من الموت إلا إذا كان مقصرًا في حق ربه وفي حق نفسه؟

لابد أن تعد نفسك لهذه اللحظة وأن تفكر دائمًا أن هذه اللحـظة ربما تكون لحظتك الأخيرة..

وأذكر موقفًا طريفًا وهو أن أحد الأشخاص سألني مرة لو مت يا دكتور ماذا ستفعل؟ وهو عجيب وغريب فقلت له : أنا لو مت سألقي محاضرات للميتين أتكلم فيها عن الطاقة.

الواجب العملي:

تعلم الإستراتيجيات التي تعينك على استخدام قدراتك، وبهذا يقوى اعتقادك في قدراتك وإمكانياتك وأفكارك وأهدافك.



5 - الإنجازات الذاتية

إن تركيزك على أهـــدافك يمنحك إنجازًا وطاقة ذهنية، وكلما كنت مرنًا، تجنب الأحاسيس السلبية..



بـعد المفهوم الذاتي ثم المثل الأعلى الذاتي ثم الصورة الذاتية ثم التقـدير الذاتي يأتي الإنجاز الذاتي، فكل إنســـان يريد أن يكون لديه إنجاز وأي شخص يعاني من الاكتئاب فإنه يشعر أنه ليس لديه إنجازات.



إن سؤالك لنفسك: ماذا أريد؟ ينتقل بك إلى المستقبل، ولماذا أريده؟ يعطيك الأسباب التي تدفعك إلى تحقيق الهدف، ومتى أريده؟ تضع عامل الزمن في الاعتبار، وكيف أحصل عليه؟ تعطيك الإمكانيات والوسائل، وعندما تقول: "أنا أستطيع تحقيق الهدف" تقوي ثقتك في نفسك.

إن تركيزك على أهدافك يمنحك إنجازًا وطاقة ذهنية، وكلما كنت مرنًا تجنبت الأحاسيس السلبية.. إن الفراغ ينشط اشتعال الأحاسيس السلبية.

وأذكر أن رجلاً أتى إلي في العيادة وقال لي: على فكرة يا دكتور أنا لا أجد في حياتي أي شيء جيد إطلاقًا، قلت له: هل لديك أولاد؟

قـال لي: نعم عندي ثمانية من الأبـناء، قـلت له: عندك ثمانية أولاد، ما شـاء الله وليس في حـياتك شـيء جيد!! أنا لو كنت مكانك كنت سـأكون متضايقًا جدًا، ثم سألته: هل أنت مرتاح ماديًا؟ قال لي: نعم مرتاح، قلت له: أتدري أنا لو مكانك كنت سـأعاني من الاكتئاب لأن عندك الأولاد وعندك المال.. فما هي أخبار صحتك؟ قـال لي: الحمد لله صحـتي بخير، فقـلت له: وما أخبار شغلك؟ هل لديك تجارة معينة؟ قال: نعم، قـلت له: احسبـها معي أنت عندك الأولاد وعندك المال وعندك الصحـة وعندك التجارة ماذا ينقصك؟

لقد أعطاك الله كل شـيء لماذا لا ترى في حياتك شيئًا جيدًا؟



إن حياتك كلها جيدة فهي عبارة عن إنجازات استطعت تحقيقـها.. لو أنني مكانك لكنت في مستشـفى الأمراض العقلية لأنني كنت سـأتعب نفسيًا من كثرة الإنجازات التي لدي،

فعلمت منه أنه تشاجر مع زوجته.

ما المشكلة مشاجرة واحدة فقط جعلته يركز عليها، ثم يرى أن الدنيا كلها سيئة، فلغى مخه كل شيء جميل وركز على الأمور السيئة، وأصبح كل شيء

في الدنيا ليس له معنى، بمجرد أن فكر وركز على شيء واحد فقط. فالمخ وصل لمرحلة التعميم السلبي، وهو أن المخ يركز على شيء معين صغير ثم يعمم الأمر، مثلاً الشخص المتضايق من شيء يقول البلد كلها سيئة فإذا عمم الإنسان سيشعر أنه لم يحقق أي من إنجازاته، فالشخص الذي يقول أنا مضطرب نفسيًا عمم الأمر وضخمه فتكون أحاسيسه مضخمة أيضًا؛ لذا على هذا الشخص أن يعرف ما الذي يؤرقه فعلاً ويبدأ بمعالجته فيخرج بذلك من التعميم إلى التخصيص.



الواجب العملي:

عليك أن تقف مع نفسك لمدة ثانية واحدة وتقول: أنا لدي الثقة بنفسي لقد استطعت أن أحقق إنجازات في حياتي ..



من نماذج الإنجاز

اعلم أنه لو أن شــخصًا قبــلك استطاع أن يفعل شيئًا إذن فأنت قادر على عمل هذا الشـيء لأن الشخص الذي قبلك ليس أفضل منك، وستكون وقتها أفضل، أما إذا كان هذا الأمر لم يفعله أحـد قبلك فستكون أنت الأول.



جاءت لي: سـيدة وقـالت لي: أنا ليس لدي أي إنجازات في حـياتي، وهذه السيدة كانت تبلغ من العمر حـوالي 60 سـنة والناس في الخارج يحبـون الحيوانات جدًا جدًا، فقلت لها: هل تحبـين الحيوانات؟ قـالت لي: نعم، جدًا، قلت لها: تحببينها جدًا؟ قـالت لي: نعم، جدًا، قـلت لها: ما رأيك لو أعلنا عن إعلان صغير لن يكلفك أكثر من عشـرة دولارات في كل جرائد البـلد نقول في الإعلان: "من لديه حـيوان يريد أن يتخلص منه يتصل بـهذا الرقـم" وننشر إعلانًا آخر فيه "من يرغب في شراء حيوان يتصل بهذا الرقم"..

وعليك أن توفقـــي في توزيع الحيوانات، فمن لديه حـــيوان ولا يريده تأخذينه منه وتعطيه لمن يرغب في شراء الحيوان..

وفعلاً فعلت ذلك وكانـت تأخـذ مـن هـذا 20 دولارًا ومـن هـذا 20 دولارًا أخرى، وذهبـــت لمكان اسمه (spca) هذا المكان عبـــارة عن مكان يأخذ الحيوانات التي لا يريدها الناس فيربـيها ويكبرها ثم يبـيعها وإذا لم تبـع أعدموها فذهبت تلك السيدة وألقت محاضرات بها..

وهذه السيدة اليوم تربح ما يزيد عن 200000 دولار في السنة لأنها مشغولة بالحيوانات وسعيدة بها لأنها اكتشفت شيئًا داخليًا.. إنه إنجاز داخلي.

سـيدة أخرى كان عمرها فوق الثمانين أتت إلي وقـالت: أنا لا أحـب الحيوانات ولا أستطيع أن أعمل أي شيء وليس لدي أي مهنة إطلاقًا، قلت

لها: هل تجيدين الطبخ؟ قــالت لي: لا. قــلت لها: لا تعلمين أي شــيء في الطبخ؟! قــالت: ولا أي شــيء، فقــالت سيدة أخرى: أنا أعرف أعمل كيكة التفاح وأنا ماهرة فيها جدًا فنشرنا إعلانات سميناها (**أسرار كيكة التفاح لمدام ساندرا**) فالناس بدءوا يتصلوا ليعرفوا ما هو السر؟

فبدأنا نطبع لها ونبيع السر بـ 5 دولار، وبعد ذلك بدأت تقف هذه السيدة في الأســـواق الداخلية لتعلم الناس كيف يجهزون كيك التفاح.. أصبحـــت مشــغولة في تعليم الناس، والاتصالات كثرت، الكل يريد أن يعرف ســر كيك التفاح من السيدة البالغة أكثر من ثمانين عامًا، لابـد أنه سـيكون سرًا خطيرًا، وهي ليس لديها فكرة عن عمل الكيك أساسًا، لكنها بدأت تكبر حـتى حققت إنجازًا.

فكل شــخص لديه إنجاز داخلي.. كل شخص أعطاه الله سبحانه وتعالى شــيئًا بداخله لو حبس هذا الشيء بداخله سيكون تعيسًا ويحس بالاكتئاب والتوتر وسيشعر بالروعة عندما يستغله وسيستغله عندما يفتش عليه ويبحث عنه.

فإذا كانت لديك معلومات جديدة وأنت تحبسها بـداخلك، فإنها ستظهر



عليك، وستكون في منتهى التعاسة، وستظهر على أفكارك.. فتمرض وتكتئب أو جسمك سيسمن فلابد أن تجعل تلك المعلومات تنطلق حتى تأتي الخطوة التي تليها في الحياة.

أنا طوال عمري أعمل في فنادق لكنني وجدت نفسي أعمل أشياء لا علاقة لها بالفنادق تمامًا لكنني وجدت أن هذا هو الذي كنت أتمنى أن أفعله، ولقد عانيت الكثير لأصل لما أنا عليه..

وأذكر أنني طردت من عملي مرتين، فوجدت نفسي في الشارع وعندما كنت ماشيًا في الشارع يائسًا وكانت زوجتي آمال قد أنجبت لي ابنتي التوأم (نانسي ونرمين) ولم يكن معي المال الذي أنفقه على أسرتي، فكنت أفكر فيهم وأفكر كيف سأطعمهم، فقررت وقتها أنني لن أتعرض لذلك الموقف مرة أخرى، سأعمل ليلاً ونهارًا حتى أصل إلى ما أريد فوجدت محلاً صغيرًا.. مطعمًا صغيرًا.. وأنا كان عندي خبرات كبيرة وقتها فساعدته وفي أشهر قليلة ربح صاحب المحل نصف مليون دولار، فقال لي: أنا أهديك نصفها في مقابل أن تعمل معي وتكون شريكي، قلت له: لا، أنا درست للعمل في الفنادق وليس المطاعم، وتركته وذهبت وقررت أن أدرس، وفعلاً التحقت بجامعة

(كونكورديا CONCORDIA UNVERSTIY) وكانت الدراسة من الساعة الرابعة إلى الثامنة كل يوم، وفي الصباح كنت أعمل في (الهولي دي إن HolidayINN) أحمل الكراسي والمناضد، وبالليل كنت أعمل حارسًا.. فقررت بإصرار.. وتعلمت أنني يجب أن يكون لدي مهارات وعلوم مختلفة وعلي أن أدرس الكمبيوتر وأتعلم وظائف أخرى، وفكرت حتى وصلت للعمل في لوكاندة أخرى ووصلت لمساعد مدير ثم تركتهم، وذهبت إلى شركة أخرى اسمها شركة (كارا cara) ذهبت للمدير العام وكنت قد قررت أن أعمل في الإدارة العليا وعندما وصلت لمرحلة جيدة في أحد الفنادق قالوا لي نحن شاكرون لك جدًا لكن لا نريدك معنا فذهبت إلى رجل كان اسمه (سارتيز) قلت له: أنا أريد أن أعمل في الإدارة العليا هل عندكم مكان لي؟ قال لي: هل عندك خبرات في الإدارة؟ قلت له: عندي وهي في الحقيقة كانت أشياء ليست قليلة، قال لي: ليس عندنا وظائف: قلت له: شكرًا وتركته وذهبت ثم عدت له في اليوم التالي، قلت له: هل عندك وظيفة في الإدارة؟ قال لي: ألم تكن هنا بالأمس؟ قلت له: نعم، قال لي: ألم أخبرك أننا ليس لدينا وظائف خالية؟ قلت له: ربما هناك أحد مات أو أحد ترك العمل، قال لي: لا أحد مات ولا أحد ترك عمله، فتركته وذهبت وعدت له في اليوم الثالث، وكأنني لأول مرة أذهب إليه، وقلت له: هل عندك وظيفة في الإدارة؟ ثم ذهبت له رابع يوم فقلت له: هل عندك وظيفة في الإدارة؟ فقال لي: أنت

ثانية.. أنت مُلح جدًا، قلت له: نعم، قال لي: هات لي قهوة، قلت له: حاضر يا بيه، قال لي: ماذا تستطيع أن تعمل؟ قلت له: جربني أسبوعًا وبدون مقابل، قال لي: لا، سأجريك شهرًا، قلت له: وبدون مقابل.

فكنت أذهب للعمل مبكرا جدًا وأترك العمل آخر واحد.. كنت أعمل في الليل والنهار، وكنت من أفضل العاملين وحدث أن مساعد هذا الرجل تركه فعملت أنا مساعد المدير شخصيًا.. فكنت أعمل أكثر وأكثر.. أشتغل ليل نهار.. آتي بأفكار جديدة بمهاراتي وفي أقل من تسعة أشهر كنت مديرًا عامًا لهذا المكان.



هذا هو نظام الطاقة الداخلية والثقة بالنفس فلو أنك متميز في شيء معين ولا تتميز في شيء فيجب أن تكون لديك ثقة بنفسك..

وأعلم أنه لو أن شخصًا قبلك استطاع أن يفعل شيئًا إذن فأنت قادر على عمل هذا الشيء لأن الشخص الذي قبلك ليس أفضل منك، وستكون وقتها أفضل، أما إذا كان هذا الأمر لم يفعله أحد قبلك فستكون أنت الأول.



وأذكر لكم قصة حقيقية عن شخص كان يعمل كناسًا في الشوارع في اليونان وقبل عمله هذا كان يعمل مديرًا فأرادت البلد أنت تعاقبه فجعلوه كناسًا حتى يحقروا من شأنه لكنه كان دائما يمشي مبتسمًا وكان سعيدًا وفخورًا بنفسه وهو يكنس الشوارع والتلفاز صوره وسألوه: لماذا أنت سعيد هكذا؟ ! كيف نعاقبك؟ تذكر أنك كناس وهذا عمل مهين، فقال لهم: لا، أنا لا أكنس وإنما أنظف البكتريا والجراثيم حتى أحمي المواطنين اليونانيين.

فهذا الشخص أحب عمله مهما كان هذا العمل الذي يعمله، بل هو من يعتز بهذا العمل.

فلا أحد يقول أنا لا أحب وظيفتي

وإنما عليك أن تتعلم كيف تحب عملك، فلا تقل عندما أجد وظيفة أخرى سأكون أفضل.. لأنك لن تكون كذلك.. لأن لديك شعورا وأحاسيس سلبية من الوظيفة القديمة فإذا ذهبت لوظيفة جديدة ستأخذ هذه الأحاسيس والشعور معك لأنك مبرمج، فتأكد أنك في الوظيفة الجديدة ستجد نفس الأشياء والأمور السلبية التي كانت في الوظيفة الأولى وذلك لأنك أخذت نفسك دون أن تغير

هذه الشعور والأحاسيس، فإياك أن تترك أي وظيفة بناء على شعور وأحاسيس سلبية..

ثم نفسك واذهب لوظيفة جديدة وفيها ستجد نفسك تكبر وتنمو لكن طالما لديك شعورًا وأحاسيس سلبية من الوظيفة القديمة ستكبر بداخلك تلك الأحاسيس لأن المخ لن يتركها سيذكرك بها من وقت لآخر، ولو حدثت لك مشكلة سيأتي لك المخ بالمشكلتين القديمة والجديدة.

لن تستطيع النجاح والتفوق في أي مجال من مجالات الحياة إذا كنت تكره هذا المجال، فإذا كنت تكره الدراسة في مجال معين، فسوف ترسب وتخفق، وستظل فترة أطول في هذا المجال، ويفرض أنك نجحت في هذا المجال مع كراهيتك له، ستنتقل منه وأنت تحمل طاقة الكراهية..

تعلم من تجاربك، وتخيل نفسك في المستقبل، واعلم أن هذه مجرد مرحلة، وأن هذه هي تحديات الحياة، ولن تأتي الظروف دائمًا بما ترجوه..

فتعلم أن تستطيع اجتياز ما يعترضك من ظروف وعقبات وأن تتكيف مع ما لا تستطيع اجتيازه مما لا يرضيك ولا تحب من حالات وظروف ومواقف،

حتى تستطيع ... مجال عملك ودراستك، وأن تتكيف وتتأقلم مع ما يعتريك من ظروف وحالات لا طاقة لك بتغييرها، واعلم أنك لن تستطيع أن تتفوق أو تبدع في مجال لا تحبه.

أما بالنسبة للعلاقات الشخصية فلا تترك علاقة إطلاقًا إلا وهي مبنية على الحب ولا تترك شخصًا إلا وأنت سعيد وتتمنى له الخير، فنحن ليس لدينا الوقت في هذه الدنيا للحزن والضيق والغضب من شخص معين أو موقف محدد، فإذا غضبت من شخص ما فلا تهدر طاقتك في الغضب والضيق والحزن وإنما الأسهل والأفضل أن تسامح وسيعطيك الله ﷻ الثواب، فأرسل لمن يضايقك باقة جميلة من الطاقة، فطاقة الإنسان لو وصلت ببلد لأضاءته لمدة أسبوع كامل..

إنها طاقة هائلة أعطاها الله لك تساوي أكثر من **80** مليار دولار، فالحياة قصيرة، ولن يكون لها إعادة..

واعلم أنها حياة واحدة وليس فيها (بروفة) وإنما هي حياة حقيقية ليس لها إعادة، فإذا ما انتهت لم تعد، فيجب أن تستخدم كل لحظة في حياتك وكأنها آخر لحظة في حياتك، فأنت لن تخرج أبدًا من هذه الحياة وأنت حي.

فالإنسـان الذي يتصل بـالآخرين ويقـول لهم أين أنتم.. أتمنى أن أراكم.. لماذا أنتم بـعيدون.. هذا الإنســان ليس ضعيف الشـخصية أو لا يتمتع بثقـة بالنفس بل العكس تمامًا فهو شخص واثق من نفسه ولا يشعر بالضعف وإنما هو وصل للمرحلة التي يعرف فيها جيدًا ماذا يريد فهو يثق بنفسه ولا يتأثر إطلاقًا بالمؤثرات الخارجية.. والسؤال المهم الآن:



الواجب العملي :

تعلم اجتياز ما يعترضك من ظروف وعقبـــــات، وأن تتكيف مع ما لا تستطيع اجتيازه مما لا يرضيك ولا تحب من حالات وظروف ومواقف



فسيولوجية الثقة

إن الشخص الواثق من نفسه له ضحكة تختلف عن الآخرين.. حتى تنفسه وحركاته لهما شكل يختلف عن الآخرين .. كما أن تفكيره الداخلي يختلف عن تفكير الآخرين .



هناك شيء في الجسم يسمى **"فسيولوجية الثقة"** فتجد الشخص الواثق من نفسه له ضحكة تختلف عن الآخرين حتى تنفسه وحركاته لهما شكل يختلف عن الآخرين.. تفكيره الداخلي يختلف عن تفكير الآخرين.

فأول أمر عليك فعله هو أن تغير من فسيولوجية جسمك لأن الجسم سيتغير إذا تغير فبالتالي فإن التفكير سيتغير وحين يتغير التفكير فإن الجسم سيتغير، فإذا تغير شيء من الاثنين تغير الثاني تلقائيًا لأن الاثنين مرتبطان ببعضهما.. ثم عليك أن تصل لمرحلة الثقة الداخلية واستعمل توارد الخواطر بالطاقة البشرية واستعد ثقتك في نفسك.



كانت هناك سيدة اسمها (موزز)، هذه السيدة كانت من الفلاحين وبالطبع كانت متزوجة من فلاح وأنجبت أبناء عملوا بالفلاحة، وكانت تعيش في الريف، وهذه السيدة كانت تتمنى أن ترسم وتشعر أن بداخلها موهبة الرسم ولديها ثقة بأنها تستطيع أن ترسم، ولكن كلما أرادت أن ترسم أو حتى تبوح بهذه الرغبة قالوا لها ماذا تقولين.. تريدين الرسم! من تظنين نفسك، فكانوا يسكتونها ليس ذلك فقط بل يشعرونها بالخيبة، ولكنها كان بداخلها شيء..

كان هناك ما يريد أن ينطلق..

وبعد مرور الكثير والكثير من السنوات مات الجميع عدا تلك السيدة العجوز وأصبح عمرها **85** سنة ووجدت نفسها تعيش وحيدة وفجأة شعرت بشيء داخلي يقول لها: ارسمي وفعلاً رسمت لوحة كانت في منتهى الروعة، وحدث أن تعطلت سيارة شخص أمام بيتها أثناء مروره في هذا الطريق فذهبت له تلك السيدة لتعطيه الماء ليشربه وكان قريبًا من بيتها فشاهد ذلك الرجل لوحتها بالمصادفة فقال لها: م الذي رسم هذه اللوحة؟ قالت له: أنا، قال لها: هل عندك لوحات غيرها؟ قالت: مازلت أجهز غيرها، قال لها: أتسمحين لي أن آخذ تلك اللوحة لأعرضها عندي؟ قالت له: خذها، فأخذها وعرضها في نيويورك، وبيعت هذه اللوحة بمليون دولار، وأصبحت لوحات هذه الجدة تباع اليوم بما لا يقل عن **150000** دولار، وهذه السيدة لم تترك إلا حوالي **30** لوحة لا أكثر ولا أقل أصبحت تلك اللوحات من الأشياء النادرة في العالم، وذلك لأنها كان بداخلها رسام يريد أن يخرج للدنيا.

الواجب العملي :

عليك أن تغير من فسيولوجية جسمك لأن الجسم إذا تغير فإن التفكير سيتغير وحين يتغير التفكير فإن حياة الإنسان ستتغير .



اترك الموزة وانطلق

للأسف هناك أناس كثيرون
يمسكون بالموزة وينسون أن
الباب مفتوح خلفها..



يوجد في إفريقيا قفص يعرف باسم قفص **(البابو)** فعندما يريد الصائدون أن يمسكوا بالقرود الصغيرة فإنهم يأتون بقفص **(البابو)** ويضعون بداخله موزة فيدخل القرد القفص بنفسه ويمسك القفص لكن القرد لا ينتبه لذلك فيظل ماسكًا الموزة يغلق باب القفص القرد لا ينتبه لذلك فيظل ماسكًا الموزة حتى يُغلق باب القفص عليه تمامًا ويظل حبيسًا بعد ذلك إلى الأبد فهو اختار أن يمسك بالموزة ويترك حريته، ولو أراد هذا القرد الخروج من البداية لم يكن عليه إلا أن يترك الموزة ويخرج، لكنه ظل يمسكها بل إنه لا يريد تركها، فقد أحب نفسه وهو ممسك بالموزة..

وللأسف هناك أناس كثيرون يمسكون الموزة وينسون أنها السبب في غلق الباب خلفهم..

إذن من الأشياء المهمة جدًا للشخص الذي يريد أن يكون لديه ثقة بنفسه أنه يحب أن يفكر أولاً ثم يبدأ بعمل تغيرات بسيطة في حياته.. تغيرات تجعله يخرج عن منطقة الأمان ومنطقة الراحة.. فيتحرك من المكان الذي لا يحبه وينتقل فورًا إلى المكان الذي يرغب أن يكون فيه.. يذهب لمكان هو فعلاً يتمنى أن يكون فيه.. فيطير وينطلق مثل قصة "البطة" التي كانت واقفة على الجبل وقالت لأولادها: تعالوا، قالوا لها: لا، ستدفعيننا من فوق الجبل، قالت لهم: قلت لكم تعالوا. قالوا: لا، قالت لهم: لا تخافوا أنا ماما، تعالوا

فجاءوا أخيرًا فدفعتهم من فوق الجبل، فوجدوا أنفسهم يطيرون واكتشفوا أنهم يستطيعون الطيران.

فأحيانًا يحتاج الشخص منا إلى من يدفعه دفعة هو فعلاً يحتاج لها فيرسل الله سبحانه وتعالى له في الوقت المناسب من يقول له: إن بداخلك ماردًا يريد أن ينطلق.. لماذا أنت ساكت؟ الوقت حان.. انتبه لنفسك.. لقدراتك التي كما قلنا إنها لو وصلت لبلد ستولد كهرباء لمدة أسبوع فأنت لديك عقل فيه **150** مليار خلية عقلية تحتاج **5000** سنة فقط حتى تكتبها.. لديك عضلات لو وضعت جميعًا معًا لشدت العضلات **25** طنًا.

والآن عليك أن تسأل نفسك: **ماذا تفعل؟** تشاهد التلفاز طوال النهار، لا أقول لك لا تشاهده وإنما يكفي أن تشاهد فقط الأشياء التي تحبها، ثم بعد ذلك استغل قدراتك..



عليك أن تبدأ بالتفكير وتقول لنفسك.. أنا تعلمت أشياء جديدة أنا لدي ثقة أكثر.. وأقدر فعلاً أن أتغير.

فلو كنت من المدخنين وتدخن علبتين في اليوم أبدأ وقللها بالتدريج وعليك أن تحسن من حياتك تدريجيًا حتى ولو كان هذا التحسن بسيطًا لكنه مستمر فهو أفضل من لا شيء وستكون وقتها أفضل من الآن ثم عليك أن تصل لأعلى المراكز وتصل للمثل الأعلى الذاتي الذي تتمنى أن تحققه منذ زمن.. فتهتم بصحتك، وتعرف ما هي حالتك الصحية، ثم تحرص على استنشاق الهواء النظيف كل يوم حتى ولو خمس دقائق، اخرج وستجد أشياء كثيرة جدًا في انتظارك ستجد أشياء رائعة بداخلك تقول لك أين كنت؟ نحن في انتظارك منذ زمن طويل؟ وعندما تصل لهذه القوة الداخلية فستصل لمرحلة الثقة بالنفس.

وأحب أن أختم بقصة شاب صغير تعرض لحادث حيث مر عليه القطار فقطعت رجلاه وكان متضايقًا جدًا وحزينًا جدًا وكان يقول لنفسه: لماذا حدث لي ذلك؟ لماذا أنا بالذات؟ وتعب نفسيًا وكبر على ذلك، وكان عندما يذهب إلى المدرسة يعامله الناس على أنه معوق، فكان يغضب حتى فاض به الأمر، فقال لأبيه: لن أذهب للمدرسة، فقال له أبوه: كما تريد، وفعلاً جلس في المنزل وكان في ذهنه أنه ليس معوقًا، فهو يريد أن يكون سباحًا، وطبعًا لم يوافق أحد على تعليمه..

وفي يوم من الأيام بعدما رفضه الجميع ذهب لمكان على الشاطئ فوجد أشخاصًا معوقين مثله يسبحون، فسألهم: من علمكم؟ فدلوه على مؤسسة

للمعوقين، فذهب لتلك المؤسسة فقبلوه وكان لديه حب استطلاع شديد، وبدأ يتعلم حتى حصل على بطولة، وبعدها أراد أن يفعل شيئًا في منتهى الخطورة فأراد أن يعبر المانش وهو شيء خطير، درجة الحرارة تصل هناك لعشرين تحت الصفر فهو يعرض نفسه للموت لكنه كان في منتهى القوة، وطبعًا تم رفض مشاركته في المسابقة، ولما صمم أكثر من مرة قالوا له: اذهب واعبر بحيرة التمساح ذهابًا وإيابًا، وإن نجحت قبلناك، وذهب وسبح، لكنه لم ينجح فقد كانت أمامه نقطة واحدة فقط ولأنهم يريدون أن يرفضوا فتمسكوا برأيهم قائلين له لم تنجح في عبور البحيرة لكنه ظل يلح عليهم فقالوا له: اذهب لكن بشرط أن تتحمل أنت تكاليف السفر وسافر إلى إنجلترا وقبل عبوره بأسبوع أصيب بجرح وتحول هذا الجرح لخراج كبير، فقال له الأطباء: يجب فتحه، قال لهم: افتحوه، قالوا له: لو فتحناه يجب أن تأخذ 10 أيام راحة، قال لهم: افتحوه وفتحوا له جرحه، وقال لهم: سأسبح وأنا كذلك، فقال له الأطباء: اكتب إقرارًا أنك لو مت فنحن غير مسئولين عنك، فكتب ووقع أنه هو المسئول عن نفسه إذا حدث له مكروه وسبح، واستطاع أن يعبر المانش والتفت حوله الناس العاديون فقال لهم: أريد أن أقول شيئًا واحدًا لكم، أريدكم أن تعلموا وتتذكروا أن الإنسان المعوق من الداخل لا من الخارج والثقة بالنفس توصلك لأعلى المراكز في الحياة..

الواجب العملي :

حاول أن تحدث لديك بعض التغييرات بشرط أن تخرجك تلك التغييرات عن منطقة الأمان والراحة



خاتمة

عش كل لحظة وكأنها آخر لحظة في حياتك، عش بالإيمان.. وبحب الله ﷻ عش بالأمل.. عش بالحب.. عش بالكفاح.. وقدر قيمة الحياة..

بالصبر والتوكل على الله تستطيع تحقيق أهدافك، تقبل نفسك تمامًا، مهما كانت التحديات والظروف، فأنت لست سلوكك ولا تحدياتك ولا أحاسيسك، كل هذه نشطات الحياة وردود الفعل تجاهها..

ومهما كان رأي الناس والمؤثرات، تقبل نفسك..

كون لنفسك صورة ذاتية داخلية وأنت تحقق أهدافك، وكن واثقًا بنفسك وبقدراتك اللامحدودة..

تعلم الإستراتيجيات التي تعينك على استخدام قدراتك، وبهذا يقوى اعتقادك وإمكانياتك وأفكارك وأهدافك، حتى يملك عليك نفسك الشعور بأنك تستحق أن تحقق أهدافك، فقد اجتهدت وثابرت وعقدت عزمك على النجاح..

وجه كل طاقتك إلى الله ﷻ وأحبه وعظمه، واستعن به وتوكل عليه، واخلص عملك وأتقنه، تسعد في دنياك وآخرتك.

الفهرس

الصفحة	الموضوع